

創業46年 全国の飲食店3000店舗以上の指導実績

飲食店 開業トータルサポートパック



飲食総合コンサルティング会社
株式会社 コロンブスのたまご

創業46年 全国の飲食店3000店舗以上の指導実績

飲食店 開業トータルサポートパック



飲食総合コンサルティング会社
株式会社コロンプスのたまご

飲食店は開業することが**最終目的**になってはいけません。最終目的はお店を**繁盛・繁盛継続**させることです。そのためには、開業で**間違ったお店づくり**をしないようにすることが大切です。一旦お店を作ってしまうと経営を立て直すには時間と労力がかかってしまいます。初回のお客様へ満足感を提供できないとそのお客様に再来店して頂くには非常にハードルが高くなってしまいます。そのためにも、**時代のニーズ**と**今のお客様**を知って、時代に合った自店のお客様が求めるお店づくりをすることが、繁盛・繁盛継続には欠かせません。

私たちは飲食店一筋45年以上、全国の飲食店は3000店舗以上にご支援させて頂いた**豊富な経験**があります。「開業トータルサポートパック」は、飲食店開業に精通する専門家が寄り添ってお店がオープンするまでをトータルでサポートさせて頂くプランです。

2 コロンブスのたまご グループ主宰

実績**日本一**の飲食ビジネス総合コンサルタント | 指導実績全国3000店舗以上、著書35冊出版

うい よしゆき

宇井 義行

- ・株式会社コロンブスのたまご 代表取締役
- ・一般社団法人日本フードアドバイザー協会 代表理事

◎ 飲食専門総合コンサルタントのパイオニア / 新規オリジナル店舗業態開発の第一人者
日本政策金融公庫 主催「飲食店開業勉強会」講師(52地区61会場)



学業のかたわら、18歳から飲食店で働き始め、実践的な飲食業を学びました。23～25歳で6店舗の飲食店を経営し、26歳で飲食店専門のコンサルタントとして起業しました。全国の飲食店3000店舗以上を指導し、指導実績**日本一**のフードコンサルタントとして、数多くの難問を解決してきました。開業成功の指導はもちろん、不振店を繁盛店へと生まれ変わらせる手腕は業界屈指です。実践からなる具体的なコンサルティング手法は信頼も厚く、多くの飲食店経営者を魅了してきました。著書は35冊を数え、60万人以上の飲食店経営者、店長に飲食ビジネスのバイブルとして愛読されています。近年は後進の指導に励んでおり、土業を中心にフードコンサルタント養成のため、活躍の場の提供と支援に力を注いでいます。

飲食部門
No.1
ロングセラー



《著書》35冊(一部抜粋)

『初めての人の飲食店・こうすれば成功できる』『飲食店運営・経営のパーフェクトバイブル』『小さな飲食店・業種別大繁盛のコツ』『飲食店の店長&経営者これがないと務まらない』『居抜き店舗経営の教科書』『飲食店経営 負けないための新常識』『フランチャイズの飲食店・こうすれば成功できる』『小さな飲食店で成功する法』『小さな飲食店・もっと儲かる77のヒント』ほか多数。
中国語版、韓国語版など海外でも翻訳本多数。

飲食店専門の総合コンサルティング会社「コロンブスのたまご」グループの**創業者**で主宰が**宇井義行先生**です。宇井先生は飲食店開業と経営の書籍をこれまでに35冊出版して業界屈指の知名度と、フードコンサルタントの先駆けとともに、**日本一の指導実績**がある先生です。

飲食店開業するまでにやらなければならないタスクは決まっていますが、各タスク項目には**気をつけるべきポイント**があります。私たちは**豊富な指導経験で培った**幾通りものパターン=**ノウハウ**があります。この開業トータルサポートパックを通してお伝えしていきます。指導実績**日本一**の宇井先生が考え抜いたパッケージプランですので、どうぞ安心してお任せください！

46年3000店舗以上の指導実績

- ・未経験者によるグルメバーガー業態支援
- ・e-sportsを楽しむエンタメ業態との融合店支援
- ・3坪の海苔巻きテイクアウト専門店のフランチャイズ化支援
- ・クラフトビールが売りのオーセンティックバーの支援
- ・大阪/堺市の老舗お好み焼き屋の東京での復活支援
- ・広大な敷地に建売住宅メーカーによるカフェ・レストラン・ホテルの融合施設出店支援
- ・静岡県内の温泉施設でのピュッフェレストラン支援
- ・三河地区での学童保育施設とカフェの融合店支援
- ・長野県内のフラワーショップとレストランの融合店支援
- ・韓国の人気ピザ&クラフトビール業態の日本進出支援 など

お客様の成功は、社長様従業員様の成果です。
当社はそのサポートをしたに過ぎません。

守秘義務事項

【第18条】(コンサルティング契約書より抜粋)
コロンブスのたまごは、本店舗開店及び再建
コンサルティング契約により、知り得た秘密を
漏らしてはならない。本契約が終了後も同様
とする。

たくさんの成功事例がありますが、
上記の**守秘義務**を結んでおりますので、
社名・店名は公開できません。
その他公開できないプロジェクトも多数あります。

ご支援させて頂いた業種・業態店

カレー専門店
自然食ピュッフェレストラン
オーガニックカフェ
スペインバル
ステーキ&ハンバーグレストラン
立ち飲み海鮮居酒屋
ハワイアンバル
ベーカリーレストラン
韓国料理店
ドーナツ専門店
グルメバーガーショップ
しゃぶしゃぶ食べ放題店

炉端居酒屋
炭火焼肉専門店
焼肉食べ放題店
宅配寿司店
宅配釜飯店
宅配ピザ店
とんこつラーメン専門店
つけ麺専門店
坦々麺専門店
中華居酒屋
ジューススタンド
沖縄料理店

イタリアンレストラン
カフェダイニング
カニ料理専門店
懐石料理店
とんかつ店
串揚げ店
ファミリーレストラン
すし店
フランス料理店
創作そばダイニング
割烹料理店
定食屋
カフェレストラン

創作和食
パスタ店
串焼ダイニング
回転寿司
日本そば店
和風居酒屋
インドカレー専門店
お好み焼き店
鉄板焼店
和風ダイニング
牛タン専門店
その他、多数

私たちは個人生業店からフードサービス企業までこれまでに**1000人以上の飲食店経営者様**にお仕えて、たくさんの案件に携わらせて頂きました。但し、コンサルティング契約書18条に**守秘義務**契約の規定がありますので、社名や店名などの詳細を公開することが出来かねます。また過去に関わらせて頂いたお店のモデルをそのままマネして同じお店を作ったとしても、必ずしも上手く行くとは限りません。その理由は時代背景はもちろん、飲食業が**立地商売**だからという理由に尽きます。飲食ビジネスで成功するには、時代のニーズと**立地に適したお店を作る**か、**やりたいお店に合わせた立地を探す**かの2通りしかありません！そのため、過去の成功実績店舗は参考に過ぎず、そのお店が成功に至ったのは経営者様と店舗スタッフ様の日々のお取り組みの成果だという考えがあるからです。世の中に存在するありとあらゆる飲食の業種・業態を経験しておりますので、対応できない飲食モデルはほとんどありません。どうぞご安心ください！

繁盛しやすい飲食店の要素



以下の項目を多くすることが繁盛店への要素！
お店の魅力を最大限に高めることが繁盛店への道です。

■ 飲食店本来の魅力

1. 誰でもできる
2. 投資を抑えることができる
3. 在庫を置かなくても良い
4. 立地を克服できる
5. 現金商売
6. 粗利益大



■ お店の魅力をより高める

1. 各種マニュアル化(見える化)
2. ビジネス的投資
3. 原価コントロール
4. 商圈に合った業態開発(コンセプト重要)
5. 来店頻度を高める
6. 高付加価値提供



ここでは飲食店繁盛店づくりの押さえておくべき重要なポイントについてお伝えします。お店を繁盛・繁盛継続させるには、経営は**勘や思いつきで適当に**することではなく、飲食業の**正しい知識と情報**に基づいてお店づくりをしなければなりません。

お店づくりの重要なポイントは飲食店が本来持つ**6つの魅力**を具現化し、もっと高めることにあります。

1) **誰でもできること**…アルバイト・パートでも誰でもできるようにするために**マニュアル化**することです。

マニュアルが無いお店は繁盛することができません。

飲食店繁盛のキーワードQSCですべてのお客様に平等に満足してもらうには、マニュアルは不可欠です！

2) **投資を低く抑えることができる**…ビジネス的投資＝**メリハリのある投資**が必要です。

投資を低く抑えたいのは誰しも考えることですが、いくら低く抑えても最終的に繁盛・繁盛継続できなければ意味がありません。

投資はかけるべきところにきちんとかけて、抑えるべきところは抑えるメリハリが重要です。

3) **在庫を必要としない**…原価をコントロールすることが飲食店経営の基本原則です。飲食店の経費項目で最も重要なものの一つが材料費です。

材料費をコントロールしていかに目標値に抑えるかにより最終利益に大きく影響します。飲食店はムダな食材在庫を持たず、食材ロスを出さず、**いかに早く売上・現金化できるか**？です。経営者の腕にかかるコントロール指標です。

4) **立地を克服できる**…**商圈に合ったビジネスモデル**にしなければなりません。飲食店は**商圈ビジネス**です。

商圈とは、そのお店に行くまでにかかる**時間と人口**で表します。**商圈内のターゲットに合ったお店づくり**が必要です。

5) **現金商売**…お店に来店してもらわないことには売上が上がりません。いかに**来店頻度**を高めるか？が経営の安定に直結します。

飲食店の最終目的は**固定客・常連客づくり**です。この固定客・常連客をどれだけ多く抱えるかによって**日々の売上が安定し、経営も安定**します。そして次のステップとして、いかに来店頻度を高めるか？の施策を考えなければなりません。

6) **粗利益が大きい(大きくする)**…いかに**高付加価値の商品・サービス**を提供できるか？を追求することが最終利益に直結します。飲食業は小売業や製造業に比べると粗利益率が高いことが最大のメリットです。繁盛店のキーワードQSCで高付加価値を追求することが高価格に設定でき、結果として粗利益を高くすることができます。飲食店は粗利益からその他の経費を差し引きますので、つまり**粗利益の高いビジネスモデルを構築**することが**最終利益を多く残す**ことに繋がります。

お客様に愛される店舗作りのポイント

飲食店は専門店特化型/価格訴求型/単一商品専門店型/テイクアウト専門型など、様々な店舗があります。

集客するには以下の**4つ**の力を付けることが大切です。

《ポイント1》～業態力～

お店の売り・魅力のある店舗コンセプトを確立させ、大手にはできないこだわりと専門性を追求することで、**個性差別化**を図り、**来店動機**をより一層高める

《ポイント2》～商品力～

店舗コンセプトに合わせた逸品力のあるメニュー開発を行い、お客様にリピートして頂ける魅力のある商品に創り上げる

《ポイント3》～運営力～

マニュアル化・商品の見せ方・販売提案力・顧客管理実施

《ポイント4》～告知力～

お店の存在の知らせ方



以上4つの力を新規出店店舗に求めていくことで
未永くお客様に愛される店舗を目指します。

前ページでは繁盛店の要素についてお伝えしましたが、ここではお客様にお店を愛して頂くためのポイントについてお伝えします。

お客様から支持されるには次の**4つの力**を備えたお店づくりが非常に重要です。

- 1) **業態力**…どこにでもあるお店を作ってもお客様からの支持は得られません！お店の**売り・魅力**をアピールすることと、**個性差別化**を図ることです。個性差別化とは大手にはできない、**個店ならではの専門性・こだわりを追求**することで、個性が輝き、**お店の存在意義**が生まれ、**来店動機**に繋がる、という考え方です。つまり、お店づくりの初期設定で、このことを**お店のコンセプト**で明確に表現できないと、誤ったお店づくりの方向に進んでしまいかねません！**業態力**は**飲食ビジネス成功の70%**を占めると言われるほど最も重要なパートです。
- 2) **商品力**…**他のお店でも提供されるメニュー**だけではお客様に支持されません！お客様に再来店して頂くために、お店のコンセプトに沿って**魅力ある商品、逸品力のある看板メニュー**を開発することが重要です。
- 3) **運営力**…飲食ビジネス成功の70%が業態力なら、残りの**30%は運営力**だと言われています。それは**日々の店舗運営の取り組み**から成り立ちます。せっかく魅力的なお店づくりができたとしても、それを維持できなければ、繁盛継続することはできません。そのためには**各種マニュアル**を整備するとともに、きちんと**マニュアル通りに順守**できているか？**お客様の満足度**を得られているか？をチェック・改善しなければなりません。
- 4) **告知力**…どんなに魅力的なビジネスモデルでお店づくりができたとしても、ターゲットのお客様に**知って頂かないことには来店してもらえません**。**販売促進**はお店からお客様に対する来店への**きっかけづくり**であって、**告知**は飲食店の繁盛・繁盛継続に絶対に欠かせません！

最新繁盛店の条件

- 繁盛店に欠かせない条件とは…

わざわざ行きたいと思わせるお店づくり5つのポイント

① 競合との徹底的な差別化

※他の店舗にないモノを提供する（主力商品・接客サービス・お店の雰囲気）

重要

② お値打ち感・お得感の演出

③ 提供時演出・ライブ感・店内販促

④ 顧客管理でリピーターの確保・顧客の囲い込み

…絆づくり・飽きさせない

重要

⑤ 商品開発…売れて儲かる逸品力のあるメニュー

重要

ここでは繁盛店づくりの最新トレンドをお伝えします。お客様にわざわざお店に行きたいと思わせるお店、つまり**目的来店**=お客様にとっての**必要とされるお店**になるには、次の**5つのポイント**を押さえておかなければなりません。

- 1)競合店との徹底的な差別化…競合他店と商品もサービスもお店の雰囲気も同じ、似たり寄ったり、**どこにでもあるようなお店**ではお客様からの支持を得られるはずがありません！**繁盛店のキーワード「QSC」**で**他店にはない差別化**を追求することが重要です。
- 2)お値打ち感・お得感の演出…個人生業店は、**ただ単に安さを追求するのは誤った経営のやり方です！**価格競争ではチェーン店などの大手には絶対に勝てません。この場合は、**付加価値**にスポットを当てます。付加価値を高めて顧客満足度を追求して、お値打ち感・お得感に繋がります。
- 3)提供時の演出力・ライブ感…ただ単に商品を提供するだけではなく、**提供方法**にも工夫を凝らします。**いかに美味しく感じさせるか？**を追求すること、つまり**飲食業はサービス業であって演出力は必要なスキル**です。
- 4)顧客管理…顧客管理とは**お客様を自店で抱え込んで他のお店に行かせない**施策と、**来店頻度を高める**施策のことです。そのためにはお客様を飽きさせないことはもちろん、お客様との**人間関係の構築**が何よりも重要です！お客様情報を入手してお店全体で把握し、お客様に合わせて接することです。
- 5)商品開発…飲食店の**料理はビジネスの根幹**であって非常に重要です。ただ単に美味しいだけではお客様には満足してもらえません。自店のお客様にとって**美味しく感じる料理に仕上げる**ことを前提に、それが売れるようにすることと同時に、お店にとって**儲かる商品**でなければ意味がありません。つまり、**お客様の満足度**を追求しつつ、お店にとって**売れて儲かる商品**に仕上げるバランスが重要です。

1) プロジェクト管理

- ・開業までのスケジュール表作成
- ・開業タスクの進行管理

2) お店のコンセプト設定支援

- ・店舗ビジネスモデル設定アドバイス
- ・お店のコンセプトシート作成

3) 物件選定アドバイス

- ・物件情報提供
- ・店舗現地調査のアドバイス
- ・商圈調査、競合店調査のアドバイス



オーナー様のご要望と将来のビジネスの展望を整理しながら、5W2Hに沿って“お店のコンセプト”に具現化します。
このお店のコンセプトに**業態力=“お店の売り・魅力”**が備わっているかが非常に重要なポイントです！
このコンセプトシートを活用して繁盛・繁盛継続するお店づくりを進めます。お店づくりの設計図として最適な答えを導き出すことが可能となり、間違った方向に進むリスクが無くなります。



飲食店は立地商売です。
飲食店繁盛の道は大きく分けて2つしかありません。
商圈に合う店舗づくりをするか！
業態に合う商圈立地を探すか！ が重要なポイントです。
オーナー様の運営方針をより成功に近づけられるようにアドバイスさせていただきます。
私たちが3000店舗以上の指導実績から得た、成功の法則を基に一緒に考えさせていただきます。

「開業トータルサポートパック」の**サポート内容**についてお伝えします。

- 1) **プロジェクト管理**です。まず初めに開業までにやらなければならないタスクと進行についてご説明します。物件が確定してからは開店日までのスケジュール表を作成して、いつどのタイミングでどのタスクを遂行しなければならないのか**進行管理**を行います。実はこの**進行管理が非常に重要**です。物件確定後は**複数のタスクを同時進行**しなければなりません。進行が滞ってしまうと、空家賃や人件費などのロス・ムダが発生してしまいます。いかに**スムーズにオープン日を迎えられるか**に掛かっています。
- 2) **お店のコンセプト設定**です。お店のコンセプトは**お店づくりの根幹、いわゆる設計図**となるもので重要です。コンセプトは5W2Hに従えば誰でも作れてしまいます。店舗力=ビジネスモデルが飲食ビジネス成功の70%を占めると言われており、**お店の売り・魅力と個性差別化**を表現してコンセプトシートに具現化し、**繁盛する要素**を加えなければなりません。お店のコンセプトにこの繁盛の要素が備わっていないと、オープン後に**いくら努力をしても成果が得られません！**それだけにコンセプト設計は飲食店開業タスク項目の中で**非常に重要なパート**です。
- 3) **物件選定アドバイス**です。飲食業は**立地商売**です。飲食ビジネスで成功する方法は**①商圈に合ったお店づくりか、②業態に合う立地を探す**かの2通りしかありません！そのため、お店のコンセプトに沿って出店エリアを選定してから物件探しに取り掛かります。私たちも物件情報を提供して一緒に物件探しをします。候補の物件が出てきましたら、出店地の調査、周辺の競合店調査についてアドバイスをします。

4) 事業計画アドバイス

- ・目標損益モデルの設定アドバイス
- ・事業計画書作成アドバイス
- ・金融機関からの資金調達アドバイス

0 施設計画書		
項目	数量(円/㎡)	構成比
地上高	530,520	
地下高	2,700,120	
地下高 (地下延床)	2,700,120	
工費費	226,000	
設備費	682,280	
1.地上工費	64,120	
2.地下工費	7,000	
3.地下工費	20,140	
4.地下工費	17,860	
5.地下工費	30,000	
6.地下工費	5,700	
7.地下工費	8,700	
8.地下工費	142,700	
9.地下工費	257,000	
10.地下工費	30,000	
11.地下工費	5,000	
12.地下工費	21,040	
13.地下工費	25,000	
14.地下工費	30,000	
15.地下工費	17,860	
16.地下工費	9,700	
17.地下工費	0	
18.地下工費	19,040	
19.地下工費	142,700	
20.地下工費	20,140	
21.地下工費	50,000	
22.地下工費	40,000	
23.地下工費	30,000	
24.地下工費	30,000	
25.地下工費	30,000	
26.地下工費	30,000	
27.地下工費	30,000	
28.地下工費	30,000	
29.地下工費	30,000	
30.地下工費	30,000	
31.地下工費	30,000	
32.地下工費	30,000	
33.地下工費	30,000	
34.地下工費	30,000	
35.地下工費	30,000	
36.地下工費	30,000	
37.地下工費	30,000	
38.地下工費	30,000	
39.地下工費	30,000	
40.地下工費	30,000	
41.地下工費	30,000	
42.地下工費	30,000	
43.地下工費	30,000	
44.地下工費	30,000	
45.地下工費	30,000	
46.地下工費	30,000	
47.地下工費	30,000	
48.地下工費	30,000	
49.地下工費	30,000	
50.地下工費	30,000	
51.地下工費	30,000	
52.地下工費	30,000	
53.地下工費	30,000	
54.地下工費	30,000	
55.地下工費	30,000	
56.地下工費	30,000	
57.地下工費	30,000	
58.地下工費	30,000	
59.地下工費	30,000	
60.地下工費	30,000	
61.地下工費	30,000	
62.地下工費	30,000	
63.地下工費	30,000	
64.地下工費	30,000	
65.地下工費	30,000	
66.地下工費	30,000	
67.地下工費	30,000	
68.地下工費	30,000	
69.地下工費	30,000	
70.地下工費	30,000	
71.地下工費	30,000	
72.地下工費	30,000	
73.地下工費	30,000	
74.地下工費	30,000	
75.地下工費	30,000	
76.地下工費	30,000	
77.地下工費	30,000	
78.地下工費	30,000	
79.地下工費	30,000	
80.地下工費	30,000	
81.地下工費	30,000	
82.地下工費	30,000	
83.地下工費	30,000	
84.地下工費	30,000	
85.地下工費	30,000	
86.地下工費	30,000	
87.地下工費	30,000	
88.地下工費	30,000	
89.地下工費	30,000	
90.地下工費	30,000	
91.地下工費	30,000	
92.地下工費	30,000	
93.地下工費	30,000	
94.地下工費	30,000	
95.地下工費	30,000	
96.地下工費	30,000	
97.地下工費	30,000	
98.地下工費	30,000	
99.地下工費	30,000	
100.地下工費	30,000	



開業する時が事業資金の借入れのチャンス！

このチャンスは1度しかありません。金融機関からの借入に当たって、もっとも重要なことは、事業計画と経営者自身のお人柄です。

事業計画は『お店のコンセプト』に沿って作成し、ビジネスモデルが
いかに魅力的かを金融機関への“プレゼンシート”です。

そして、金融機関との面接では経営者のお人柄とともに、ビジネスモデルを口頭でアピールしなければなりません。

- 4) **事業計画アドバイス**です。開業時が事業資金の借り入れのチャンスです。例えば自己資金だけで出店費用が賄えるとしても、開業時の資金は潤沢に抱えておかれることを推奨します。私たちが提供する**事業計画書**は金融機関からの融資審査の提出資料として活用して頂きます。投資計画、売上計画、収支計画、資金計画などの数字面はもちろん、お店のコンセプトの詳細資料を添付することで、**魅力的なビジネスモデルであることを審査担当へアピール**して融資実行へと繋げます。さらに金融機関との面接に備えて、「**融資の手引書**」を基に面接のアドバイスをします。私たちが提供する事業計画書はただ単に融資実行のための計画書ではありません。それは、開業後の**経営の羅針盤**として活用して頂きます。日々、店舗を運営する中で、売上や材料費、人件費、利益などの基準となるものが必要で、それが**目標損益モデル**です。私たちが経営の指針となる目標損益モデル設定のアドバイスをします。経営は目標と実績との差を比較して目標に満たないところを補う戦略を立てること(予算実績管理)が重要です。経営とは**管理・コントロールしていか**に**目標売上・目標利益に到達させる**かということです。

5) 店舗づくりアドバイス

- ・店舗デザイン、装飾等のアドバイス
- ・店頭ファサードのアドバイス



売上が無ければ何も始まりません！お店の存在をお客様に知らせて来店へと繋げるため、販売促進はお店からお客様へのきっかけ作りとなるもので非常に重要なタスクです。

販売促進には2つの重要な告知方法があります。

・インホームメディア(SNS、ホームページ、チラシなど)

・アウトオブホームメディア(店舗の外観、看板、店頭)

特に後者は新規客獲得に絶対不可欠な営業ツールだと言われています。外観、看板、店頭で自店の売り・魅力を表現するような店舗づくりをする必要があります。

6) 開業販売促進アドバイス

- ・出店地に合わせた販売促進媒体アドバイス
- ・販促ツール作成アドバイス



販売促進はお店からお客様へのきっかけ作りで、開業時も開業した後も欠かすことができない非常に重要なタスクです。

お店づくりのハードとソフトの両面それぞれでアドバイスします。

5) **店舗づくりアドバイス**です。お店のコンセプトに沿って店舗デザイナーに具現化してもらう中で、店頭および店内装飾のアドバイスをします。特に**店舗の外観、看板、店頭**はアウトオブホームメディアと言い、飲食店にとっては**新規客獲得**に絶対不可欠な営業ツールです。いわゆる**お店の顔を作れるかによって、その後の集客に大きな影響を与える**ほど重要なパーツです。また、店内の雰囲気はお客様が居心地よく感じるかどうかによってお店の総合評価に関わる項目の一つです。

6) **開業時の販売促進アドバイス**です。出店地に合わせて有効な販促ツール作成のアドバイスをします。**メニュー表は単なる価格表ではいけません。売れて儲かる商品がより売れるようにメニュー表のレイアウトについてもアドバイス**をします。

サポート内容

7) 求人/採用アドバイス

- ・人材募集手法の選定アドバイス
- ・モデルワークスケジュール作成
- ・就業規則作成アドバイス
- ・雇用契約書作成アドバイス



労働条件通知書

（一般労働者用：常用、定期雇用型）

年 月 日

事業場名称・所在地
使用者 氏名

契約期間 期間の定めなし。期間の定めあり（年 月 日～年 月 日）

（※以下は「契約期間」に該当する「期間の定めあり」に該当しない場合は、お読みください。）

株式会社
代表取締役社長

年 月 日

住所
氏名

就業の場所
就業すべき業務の内容

就業、終了の
時間、休憩時間

就業規則

就業規則のモデル

従業員就業規則要項

「規則」は、私たちのファミリーの一員として、あなたが信頼と誇りをもって仕事に励めるよう、楽しく働きやすい職場にするために作りました。

あなたの行動が、他の大勢の人々に影響を及ぼすことを忘れずにゲームサークルに励んでください。

★私たちの信条

- 1 仕事に誇れ込むこと（出勤さえすれば、給料はもらえるのだと考えない。）
- 2 労働は対立するものと考えないこと
- 3 自分の考えを率直に話し、会社（店）の方針や関係の輪口を言わないこと。
- 4 他人につくることが自分の喜びであること。

※あなたの給与はあなたが決める！

あなたがいないでも、他の人でうまく回っていくような心で仕事をしたい。あなた

7) **求人採用アドバイス**です。事業計画書の人件費計画に基づいて**モデルワークスケジュール**を作成し、必要人員および募集人員についてアドバイスをします。飲食店経営において人件費は材料費と並んで経費項目の多くを占めますので、いかに人手を使わない店舗運営の仕組みにするかが重要です。私たちが効率的な運営オペレーションのアドバイスをします。

また、人材募集の方法や、求人媒体のご紹介と選定についてもアドバイスをします。店舗スタッフを**一人でも採用する場合は必ず就業規則、雇用契約書類を作成すること**を推奨します。現代においては労使関係のトラブルが多く、紛争になった場合は従業員側の意見が優先されるケースがほとんどです。経営者自身とお店の経営を守るためにも必ず作成してください。私たちが就業規則のモデルと雇用契約書類のフォーマットを提供させて頂きますが、公に認められるには**社会保険労務士**のチェックが必要です。もしお心当たりが無ければ、社会保険労務士のご紹介もしておりますので、ご安心ください。

サポート内容

8) 店舗管理資料の提供

飲食店舗が正常に運営されるためには、
店舗管理帳票類を整備しないといけません。
経営とは管理・コントロールして目標売上と
目標利益に到達させることです。

そのための管理フォーマットを提供いたします。
ITで代用可能なものは積極的にIT化をご提案します。

◆提供物

・ 営業日報基本書式/面接選考表/
月報基本書式/棚卸表基本書式/
発注基本書式/勤務シフト表/棚卸表
ABC分析表/発注書

など

【1-A】 スタッフ管理帳票類	
【1-A-1】	面接予約表
【1-A-2】	面接アンケート
【1-A-3】	面接選考雇用者記入表
【1-A-4】	シフト申請書
【1-A-5】	シフト決定表
【1-A-6】	身分証明貼付書
【1-A-7】	金融機関口座登録書
【1-A-8】	交通費支給申請書
【1-A-9】	制服貸与管理書
【1-B】 売上管理帳票類	
【1-B-1】	営業日報
【1-B-2】	月報
【1-B-3】	月次損益計算書
【1-B-4】	年次損益計算書
【1-B-5】	小口現金管理表
【1-B-6】	証憑類貼付表
【1-C】 原材料(原価)管理帳票類	
【1-C-1】	発注書(原料A)
【1-C-2】	発注書(原料B)
【1-C-3】	発注書(原料C)
【1-C-4】	材料単価表
【1-C-5】	棚卸表
【1-C-6】	ABC分析表
【1-C-7】	ABC分析表(売上高貢献度別)
【1-C-8】	ABC分析表(粗利益高貢献度別)
【1-D】 運営管理帳票類	
【1-D-1】	物件確認書
【1-D-2】	物件管理表
【1-D-3】	場所管理表
【1-D-4】	食器類管理表
【1-D-5】	食器棚卸表
【1-D-6】	メーターチェック表
【1-D-7】	緊急連絡先表
【1-D-8】	スタッフ連絡表
【1-D-9】	業者連絡表
【1-D-10】	不動産用語集
【1-D-11】	飲食業に関する許認可申請解説書
【1-E】 お客様管理帳票類	
【1-E-1】	ウェイティング表
【1-E-2】	ご予約管理表
【1-E-3】	ボトルキープ管理表
【1-E-4】	お客様アンケート
【1-E-5】	お客様の声共有表
【1-E-6】	常連様情報共有表

※弊社からのデータ納品物は改廃可能

8)「店舗管理資料」をご提供いたします。経営は管理・コントロールするということです。いかに目標利益を達成させるために必要な売上高を上げるか？いかに売上に対する材料費・人件費をコントロールして目標数値に抑えるか？予算と実績のマイナスの誤差をいかに少なくするかということです。そのために『店舗管理資料』を活用します。

代表的なものが**日報フォーマット**です。私たちが提供するフォーマットは、日々の売上、客数、客単価だけではなく、その日の仕入れや人件費を記録するもので、**毎日どれだけ儲かったのか？どれだけ損したのか？**の日々の動きを把握することで、早めに対策を講じることができます。

「店舗管理資料」のカテゴリー分け

①スタッフ管理帳票類 ②現金管理帳票類 ③原価管理帳票類 ④運営管理帳票類 ⑤お客様管理帳票類

すべて使い方について解説をいたします。

サポート内容

9) マニュアル作成

飲食店での勤務経験が長いか短いかにかかわらず、店舗運営に携わるスタッフがいつも同じクオリティのサービスと商品提供できるようにマニュアルを整備することが繁盛・繁盛継続に欠かせません！

◆提供物

- ・接客マニュアル
- ・清掃マニュアル
- ・調理マニュアル

※以下はフォーマットのみを提供いたします。

- ・仕込み基準表
- ・メニュー基準表

私たちのサポートは、「お客様の心を満たすこと」です。

そのためには、適切な知識・技術・経験・設備を整えておくことが必要です。

私たちの経験に基づいて、お客様に最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗に「接客・清掃・調理」の3つのマニュアルをご用意しております。これら3つのマニュアルは、お客様の店舗の状況に合わせて、柔軟にカスタマイズすることが可能です。

また、お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

お客様の店舗の状況に合わせて、最適なサポートを提供いたします。

※弊社からのデータ納品物は改廃可能

9) マニュアル作成

「接客マニュアル」・「清掃マニュアル」・「調理マニュアル」をお店のコンセプトに沿って作成します。このマニュアルに基づいて店舗スタッフ教育を行います。最終的にマニュアルはデータで納品させていただきますので、開業後に変更点があれば修正が可能です。飲食店経営する上で、マニュアルは絶対に欠かせません！いくら小規模店であっても、個人生業店であっても必要です。マニュアルが無いお店は繁盛できません！なぜなら、お客様の満足度は料理・接客サービス・清潔感・お店の雰囲気の3つの店舗力総合で決定されるものです。どれか一つでも満足度を落としてしまえば全体の評価に直結します。私たちの飲食店はサービス業です。心のこもった美味しい料理を提供して、優しく温かく明るく元気な接客サービスを提供して、ご飲食の時間を居心地よく過ごして頂くことに尽きます。そのためには、すべてのお客様に平等に店舗スタッフが全員同じように表現できなければ、お客様からお店を愛してもらえず、繁盛することはできません。その必要最低限のルールをまとめたものがマニュアルであり、さらにマニュアルは作って備えておくだけでなく、きちんとマニュアルどおりに順守できているのか？のセルフチェックも重要です。その他、メニューの材料費管理にお役に立てる基準表フォーマットを提供します。

10) 接客サービス指導

お店はオリジナリティがあるだけでなく、
お店の価値(売り・魅力)をお客様に
正確に伝える接客サービスの提供が重要です。
接客マニュアルに沿った指導を行います。



◆提供物

- ・ マニュアル解説
接客サービスの基本/清潔感・身だしなみ
- ・ ホール備品選定アドバイス
- ・ 商品説明マニュアル作成アドバイス



10) 接客サービス指導

作成した接客マニュアルに基づいて**接客サービス指導**を行います。接客サービス指導は、座学による**接客マニュアルの解説**および**ホスピタリティ精神を身に付けるための心の教育**、サービスの流れに沿った**オペレーションイメージ**、お客様が来店されてからの**接客フロー**を確認します。

また接客スタッフは料理や食器・グラスのただの運び屋ではなく“営業マン”でなければ**存在意義**がありません！
お店の売りの商品・魅力をきちんとお客様にお伝えし、**お店の売りたい商品が売れるようにすること**、そして**追加注文**、さらには**リピーターに繋げる**ことが重要です！そのための**商品説明マニュアル**作成についてアドバイスをします。

飲食店において**再来店の動機づけは「接客」**です。**固定客・常連客**を多く抱えることが経営の安定に繋がります。
接客サービス指導を通して店舗スタッフに認識して頂けるようにお伝えします。

開業前トレーニング(任意)

接客・調理・清掃マニュアルに基づいて、実際の店舗を使った実践形式のトレーニングです。

開業時において、お客様を失わない為に接客と調理のロールプレイング研修等を行います。

※別途、お見積りいたします。



開業前トレーニング(追加サポート)

作成した接客・調理・清掃マニュアルに基づいて**開業前トレーニング**をプロジェクト責任者、店長、アルバイトスタッフに対して行います。(店舗規模・スタッフ能力によりホール、キッチン合わせ3～7日間)

開業前に**接客、調理、清掃の各種マニュアル**に沿って**実践運用**する唯一の機会になります。

お客様を迎える前に**最後に行くとても大切な研修**です。開業後のハプニングを減らしお店に足を運んでくださるお客様を失わない為にも開店前研修トレーニングは欠かせません。

研修日数に合わせた**研修カリキュラムの作成、店舗運営アドバイス**を行い、最後に**店内オペレーション修正**をします。

飲食店ではいつ、誰が、何を、どのように調理、接客しても、いつも**同じ「味」「量」「盛り付け」「提供時間」「原価」**、そして**「接客」**でなくてはお客様の満足度は得られません。スムーズな開業を迎えるためにも重要です。

※自社で開業前研修トレーニングを行うことが出来ない場合は、コロンブスのたまごに ご相談ください。

飲食店開業・経営をサポートする各種専門家

お困りの時はご相談ください！

飲食店の開業・運営をトータルでサポートする、日本で唯一の飲食ビジネス支援プラットフォームで地域密着、顧客密着、顧客重視のフードサポートプロジェクトチームです。
飲食店経営者の身近なブレーンとしてご活用ください。

フードサポートプロジェクトチームメンバー

(飲食店の専門ノウハウ+専門分野+人柄良好)

※各専門家、専門業者の選別・選定に当たっては、自己判断、自己責任の下でご決断ください。

経営計画・資金調達

フードコンサルタント・士業(中小企業診断士・税理士・会計士・社会保険労務士・行政書士)・フード関連資格者など

物件

物件の仲介・管理会社

施工

設計・店舗デザイン・看板サイン施工・厨房設備・内装業

販売促進

広告・チラシ・メニュー・HP・販売促進・印刷業・カメラマンなど

食器・食材

食器・備品・消耗品・食材・飲料業など

その他

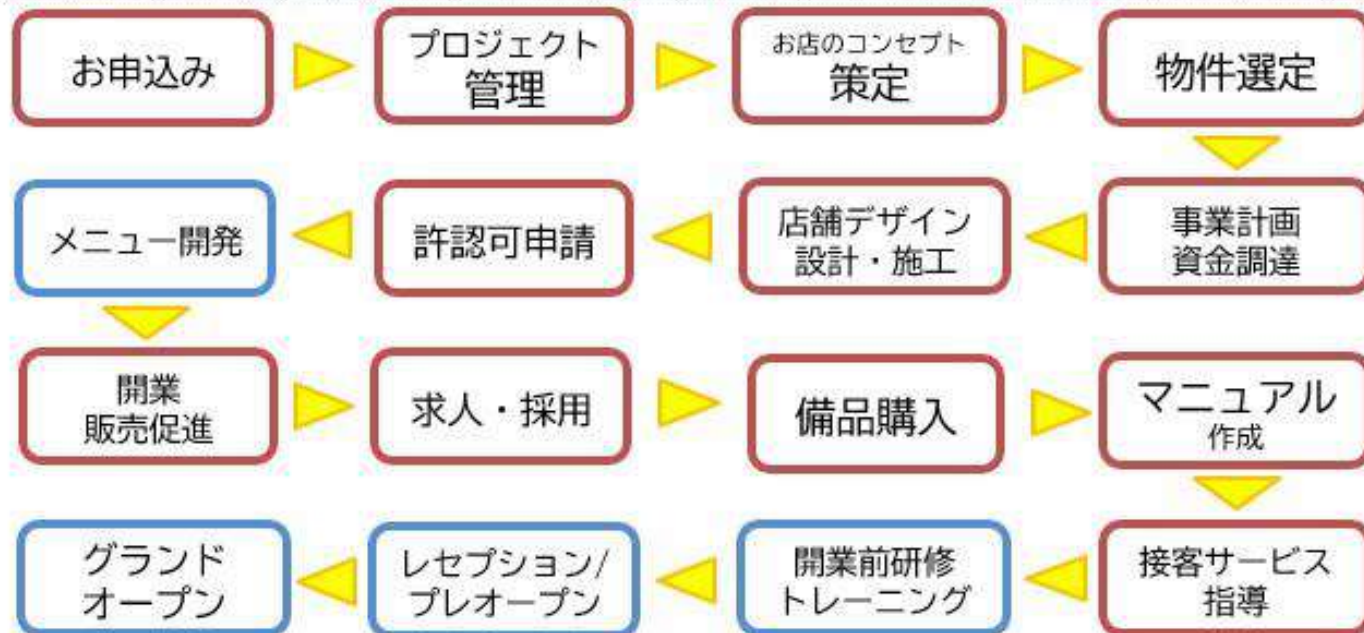
清掃・害虫駆除・保険など飲食に関わる業種

飲食店開業の準備は経営者一人では到底できません。優秀で信頼のおける各業種の**専門エキスパート**といかに出会うかに掛かっています。主幹の宇井先生が全国5拠点に飲食店を支える専門家集団『**フードアドバイザークラブ**』を組織していますので、私たちは経営者の**優秀なブレーン**を紹介することができます。フードアドバイザークラブは地域密着で地元の飲食店に貢献したいという志の高い方ばかりが集まり、毎月の勉強会の中で、講師の宇井先生による**飲食ビジネスノウハウ**を学んでいます。飲食店経営にお詳しい各種専門家で、**フードサポートプロジェクトチーム**を編成して安心・万全に開業準備に取り掛かることができます。

開業までの流れ

飲食店開業トータルサポートパック業務

別途お見積り



ご不明な点などございましたらお気軽にお問合せください。
03-5413-6122 月～金10:00～17:00

「開業トータルサポートパック」は、飲食店開業を思い立ってからお店をオープンするまでの間の、一部メニュー開発と調理指導を除く、一連のご支援内容です。飲食店開業支援で経験豊富な**専任アドバイザー**が主体となって、各専門家とチームを編成し、飲食店開業するまでをスムーズにご指導させていただきます。特に初めての飲食店開業と経営を目指される方や、飲食店の実務経験が少なくご心配な方は是非私たち**コロンブスのたまご**にお任せください！
もちろん、メニュー開発と調理指導でもご不安な方には、別途オプションで対応させていただきますので、どうぞご安心くださいませ。

オプション① 飲食店経営を学ぶ講座

飲食店経営のノウハウ教育オプション

おすすめ



日本で唯一の

● 飲食店経営マネジメント講座

209,000円(テキスト付き/消費税含む)

*受講後、認定証を進呈いたします。



私たちが講座を推奨する理由とは？

「知識は誰にも奪われることのない財産」

飲食店開業・経営の勉強をするか否かで、開業時と出店した後の成功率が大きく異なります！

「飲食店は開業後2年以内に50%が閉店する」と言われています。

飲食ビジネスで成功するには飲食店経営のノウハウ知識を学ぶことから始めます。

お客様のニーズ・ご要望を追求して提供することが、飲食店繁盛・繁盛継続させることには欠かせません！

経営は勘や思いつきで適当にすることではありません！

飲食店の正しいノウハウと正しい情報を基に人とモノとお金を活用して売上・利益を上げることが真の経営者です。

そのためにも、フードビジネス業界全体の実態と今のお客様が求めていることを知り、開業する前に飲食店経営の知識を勉強しましょう！



その他、各種講座のご案内

①開業プランナー講座

②経営プランナー講座

③レシピプランナー講座

各66,000円(テキスト付き/消費税含む)

今回の「開業トータルサポートパック」は、専任アドバイザーが開業するまで寄り添うフルサポートプランですが、経営者もしくは店舗を任される店長(店舗責任者)には**飲食店経営学**の勉強を推奨しております。私たちは**集中講座**を開講して、書籍では表現できない**飲食店経営の実学**を学ぶことができます。講座で習得したことは日々の経営でも活かし続けられます。

開業した後も経営者は自分で最終意思決定をしなければなりません。その際に飲食店の**正しいノウハウ・正しい情報**を知っているか否かで経営判断の大きな分かれ道になってしまいます。また、人を雇用して店舗を任せる場合、そのお店が上手く行くかどうかは**店長(店舗責任者)のスキルに左右されかねません**。店長自身が**経営意識**を持てるかどうかで**お店の成果(売上・利益)に大きく影響を与えてしまいます**。自分自身への投資として真剣に本講座の受講を真剣に考えてください。基本のマネジメント能力が身に付く上に、受講後に認定証を進呈しますので、**資金調達**する際のアピールポイントにもなります。

メニュー開発支援オプション

別途お見積り

料理は初回のお客様にとっての来店動機です。また料理は飲食ビジネスにとっての根幹であり、非常に重要です。私たちが“コンセプトに合致した”メニュー開発をいたします。料理はただ単に美味しければ良い訳ではありません。“感動”“記憶”に残るとともに、人手不足のフードサービス業界において誰でも調理できるように **マニュアル化**したメニュー編成をご提供いたします。



◆メニュー開発に関連するアドバイス

- ・戦略的メニュー構成構築
- ・レシピ（基準表）作成
- ・売価設定アドバイス
- ・食器、什器備品選定アドバイス
- ・仕入れ先/発注ルールアドバイス
- ・厨房機器選定アドバイス
- ・厨房レイアウトアドバイス

調理指導

いつもお客様に同じクオリティの料理を提供するには、レシピを正確に再現・継続できなければなりません。

マニュアル（仕込み基準表、メニュー基準表）に沿った調理の技術指導を行います。

調理指導は実店舗にて実施いたします。
但し、調理経験者がいる場合には監修とします。

メニュー開発支援のオプションをご案内いたします。**料理は初回のお客様の来店動機**であって、**売上・利益に直結**しますので、料理は飲食ビジネスの根幹と言われ非常に重要です。競合店がひしめき合う飲食業界の中で、永くお客様に支持されるお店にするには、お店のコンセプトに合った**オリジナリティ**のあるメニューが必要です！それと同時に売れて儲かる、魅力的な商品を提供しなければなりません。ただ単に**味が美味しければ繁盛する時代**ではなくなり、**五感で美味しさを表現する**とともに、**売れる要素、儲かる要素**、そしてアルバイトでも誰でも作れて**再現**でき、**継続して提供し続けられる要素**を備えながら**レシピ開発**することが非常に重要なポイントです。このオプションは作成したレシピに基づいて**調理研修**を行います。また、それらに付随する**食器や調理道具の選定、厨房機器の選定と厨房レイアウトのアドバイス**なども行います。

お申し込みはこちら

『開業トータルサポートパック』の
お申し込みはこちらを **click !**

【お問い合わせ】



株式会社コロnbスのたまご



03-5413-6122



info@columbus-egg.co.jp



(月)～(金)10:00～17:00

*土日・祝日 定休